



## 株式会社八幡様

石川県内で「コンビニエンスストア」と「レストラン」を併設した店舗である「すしべん」を23店舗運営する。グループ企業には、「まぐろや本店」や食品製造工場である「味のやはた」がある。

## 導入事例 販売管理システム

# 食品の販売管理業務を改善する方法とは？

販売管理システムの更新をきっかけとして、事務作業の効率化に成功した事例をご紹介します。

取材協力  
総務部長 大沢 厚志 様

導入事例  
完全版を見る >>



### 課題

- ・ 製造販売一体の原価管理
- ・ 入金処理の簡素化
- ・ 実績に基づく製造計画の適正化

### 効果

- ・ 「販売」の改善で理想への第一歩
- ・ 入金処理時間を約40%削減
- ・ 製造実績データ分析による現場改善

### —ご検討の背景を教えてください—

「八幡」では、販売管理の仕組みである「特注管理システム」に受注入力しています。すしべんで販売する弁当や総菜、店舗で作る飲食品の材料、店舗やネットで注文を受けるオードブルなどが対象です。受注入力後、「味のやはた」に発注します。現状、「八幡」では「味のやはた」からの仕入れ単価を基に原価管理しています。でも本来は、「味のやはた」が仕入れた原価を基にしてグループ全体で原価管理をすることがベストなんです。そのためには製造と販売で別々になって



いるシステムを統合する必要があります。サーバの老朽化と消費税軽減税率対応が必要となったタイミングで検討することになりました。ただ、折悪しくコロナの影響もあり、すべてを一度に更新することが難しい状況だったので、段階的に対応することにしました。まずは「特注管理システム」をリニューアルして『少しでも効率を上げよう』というところから始めました。

### —まずは販売側の業務効率化に着目されたわけですね。どのような課題がありましたか？—

入金処理に手間がかかっていました。伝票を1枚ずつチェックして、システムで消し込んでいたのです。1年のうちでもおせちと恵方巻の注文が多いのですが、入金処理はおせちの分で1ヶ月かかり、それが終わったところから恵方巻の分で1ヶ月かかっていました。そのような状況でしたので、繁忙期は入金処理が後追いになっていました。

### —どう改善されたのでしょうか？—

入金処理の対象となる未入金の売上伝票を選択し、一括で入金データを作成する機能を追加しました。以前は売上伝票ごとに入力していましたが一括で入力できる

ようになり、入金処理にかかっていた時間を約40%削減できました。すごく助かっています。

### —今後の展望をお聞かせください—

グループ内で情報を一元化したいですね。「味のやはた」が管理している仕入先を含めた法人顧客情報は「八幡」とは共有できていません。「味のやはた」の担当者がいない時に「八幡」の者がお客様対応できない、という課題があります。また、「八幡」の顧客情報はシステムとは別に管理している部分があり、すべてが共有されているわけではありません。同じように原価も「八幡」と「味のやはた」が別々に管理している状況なので、システムを統合することで一元管理できればと思っています。



## 株式会社 八幡

〒925-0046 石川県羽咋市兵庫町午 10 番地  
TEL 0767-22-0808 / FAX 0767-22-7070  
<https://yahata-group.com/>

## セミナー

カスタマイズできる、  
クラウド販売管理システム

## 「ターコイズ販売管理システムVer5.0」 新サービス詳細説明セミナー

新サービス「ターコイズ販売管理Ver5.0」をリリースします。  
「どのような悩みを解決できるのか？」  
「どのように働き方が変わるのか？」などをご紹介します！

### <セミナーの内容>

- (1) サービスのコンセプトや今後の広がり
- (2) 実際の業務を想定し、従来バージョンから改善された点をデモンストレーションで紹介

3/2 水

金沢 10:00 ~ 11:00

福井 14:00 ~ 15:00

3/9 水

高岡 10:00 ~ 11:00

富山 14:00 ~ 15:00

» セミナー詳細を見る



## 事例集

## ムダ・ムリ・ムラの削減などを解決した、 販売管理の11の解決事例

販売管理システムで課題を改善できた事例を集めました。  
課題を「どのような方法」で改善したのか？  
その結果「どんな効果」が得られたのか？  
きっと業務改善のヒントが見つかるはずです。  
ぜひアクセスしてみてください。

### <事例集の目次(一部)>

- (1) 販売・生産管理システム導入で、  
属人化の解消と納期遵守率の向上を実現
- (2) 受注情報起点のシステム連携で、ムダ・ムリ・ムラを削減

» 事例集を見る



## オンラインセミナー

## 「LINE WORKS 活用セミナー」 お申し込み受付中！

» セミナー詳細を見る



## HCSのよこがお

金融ビジネス本部 金融システム部

やまぎき りょう  
山崎 諒 さん

### Q. 業務内容を教えてください。

フィールドSEとして、債権に関するシステムをお客さまに合わせてカスタマイズし、導入しています。主に、近畿エリアを担当することが多いです。

人と関わるのが好きで、まずはお客さまと親しくなることを心がけています。何でも相談していただける関係を築くこと

で、良い仕事ができると考えているからです。結果として、お客さまから担当のご指名を受けたり、社外の開発プロジェクトに参加した際も高い評価をいただいたりと、大きな自信につながっています。

### Q. 休日の過ごし方は？

劇団四季が好きで、都合がつく限り観に行っています。今はコロナ禍でなかなか足を運べませんが、いつかまた鑑賞できる日を楽しみにしています。

## 編集後記

少しずつ春めき、八幡様の記事にもある恵方巻の時期になりました。皆さまは恵方巻を食べる習慣はありますか？なかなか収まらないコロナ禍終息を願い、「北北西」を向いて1本丸かぶり、というのはいかがでしょうか。

さて、最近では社内の情報共有・コミュニケーションツールとしてビジネスチャットの利用が増えてきました。しかし、「メッセージをやり取りするだけでなく、もっと効果的な使い方ができないか」とお考え方も多いのではないのでしょうか。HCSでは、そのような声にお応えし、2月に「LINE WORKS 活用セミナー」を開催いたします。ぜひ弊社HPよりお申し込みください。

### 皆さまのご意見をお聞かせください

より役立つ情報掲載のため、皆さまの「気になる」「知りたい」コト、掲載記事のご感想などをぜひお聞かせください。

» 『HCS Newsletter ご意見箱』への投稿はこちら

全カパートナー



北陸コンピュータ・サービス株式会社

Newsletter 編集室

TEL : (076)495-9824 HP : https://www.hcs.co.jp/